

# Wine Spectator

www.winespectator.com

**THE BOUNTY  
OF SPAIN**  
WHAT TO BUY

**NEW ZEALAND  
PINOT NOIR**  
COMES OF AGE

**CHRISTOPHE  
ROUMIER**  
BURGUNDY MASTER

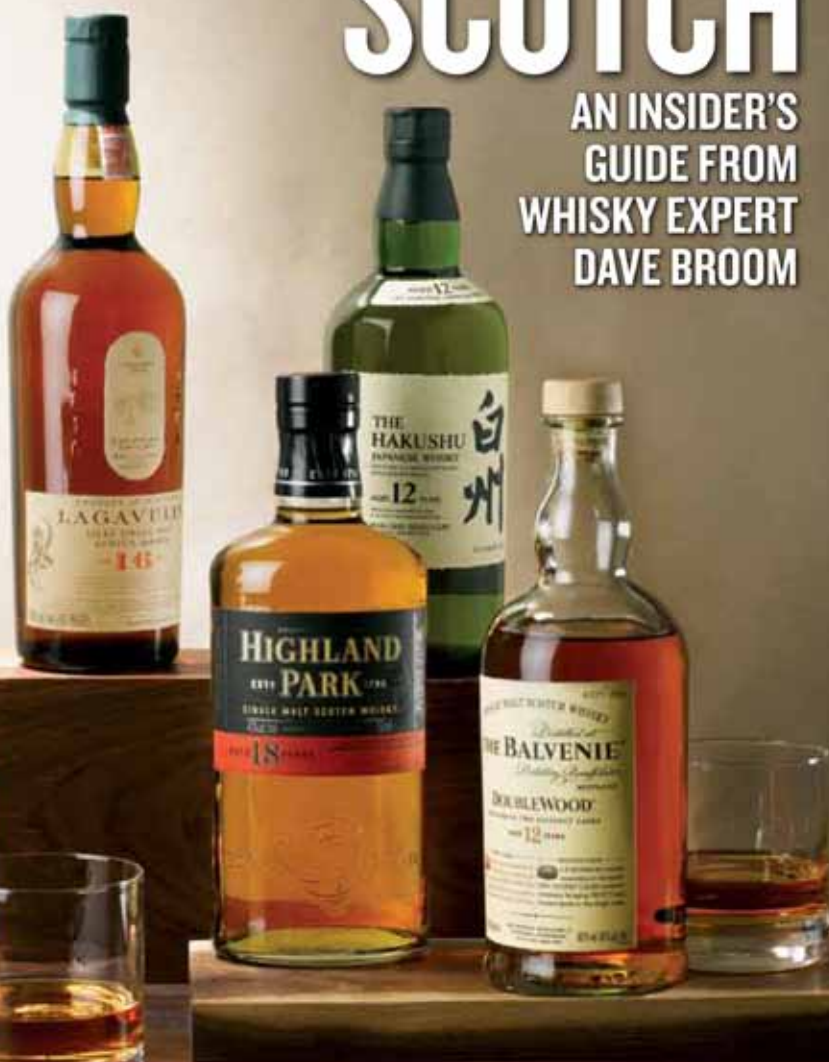
**A PERFECT MATCH**  
SHORT RIBS  
AND SYRAH

**THE EXPANDING WORLD OF  
SCOTCH**

**AN INSIDER'S  
GUIDE FROM  
WHISKY EXPERT  
DAVE BROOM**



**CHARLES SMITH  
MARCHING  
TO HIS OWN DRUMMER**



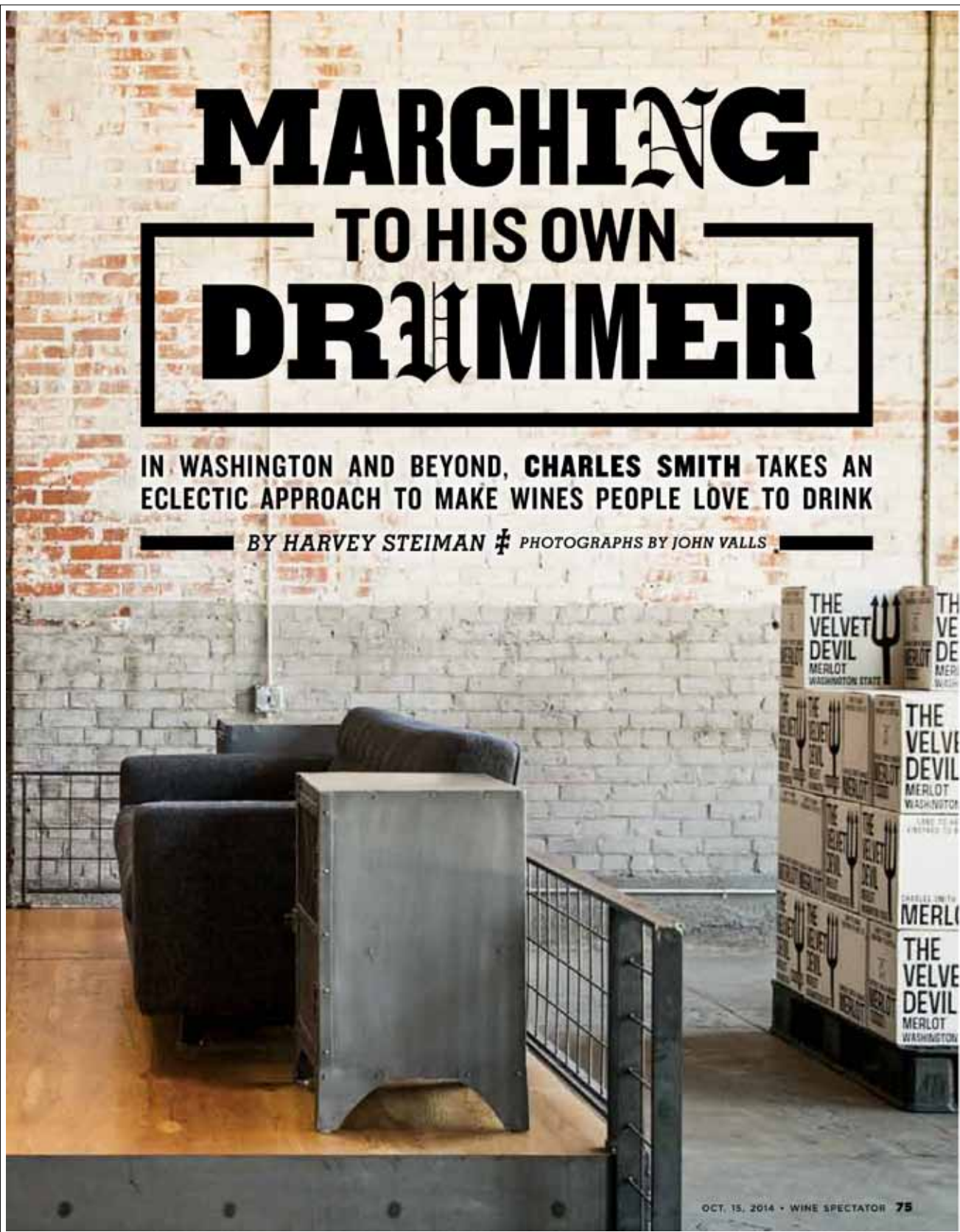
AS SEEN IN *Wine Spectator*



# MARCHING TO HIS OWN DRUMMER

IN WASHINGTON AND BEYOND, CHARLES SMITH TAKES AN ECLECTIC APPROACH TO MAKE WINES PEOPLE LOVE TO DRINK

BY HARVEY STEIMAN *#* PHOTOGRAPHS BY JOHN VALLS





K Vintnersはワラワラにある19世紀に建てられたチャールズ・スミスが今も住んでいる農家の隣にある小さな離れ家で作られた330ケースから始まった。

**チ**ャールズ・スミスが初めて事業資金の融資を申し込んだ時のことをその銀行員は今でも鮮明に覚えている。スミスがバナー銀行でワシントン州東部の農業とワインビジネスを担当する営業副社長のマット・E・タッカーに会いに行ったのは2001年のことだった。スミスはワイナリー立ち上げの為に25万ドルの融資が必要だった。「彼はワイン醸造家らしくなく、なおかつ資金を全く持っていなかった。でも、素晴らしいアイデアとワインのセンスを持っていた。」とタッカーは当時を振り返る。

「私は型破りの事業計画書を持っていた。」とスミスは告白する。「それには付き合っていた葡萄畑のリストとボトルをどれだけ持っているかが載っていたが、銀行員達は最初にワインを飲んでみる必要があると言った。」

そこで、次の日タッカーは同僚と一緒に彼の最初のヴィンテージである1999年の2本のワインを試飲する為にスミスに会った。彼等はスミスが注いだワインを一口飲んだ後、互いに頷いた。「あなたのワインは凄い。」タッカーは言った。「おめでとう、25万ドルの融資をしましょう。あなたのワインが担保です。」

銀行はリスクを負った。スミスは12年間その日暮らしの生活で、初めはヨーロッパでロックバンドのマネージャーを務め、その後シアトルからフェリーで行くペインブリッジ島のちっぽけなワインショップを購入し、経営していた。

「我々は彼を信じていたんだ。というのは本当によいワインをつくる能力を持っているだけでなく、得意先に自ら出かけて行ってワインを売る能力も持っていた。他のワイナリーはそのような術を持っていない。」とタッカーは語る。

銀行の賭けはうまくいった。スミスのK Vintnersはスタートした2001年に330ケースであったものが今日では1万5千ケースに増えた。ワインは洗練されたパワーを持ち、35〜60ドルで売られている。最近では、しなやかに豊感的(こわくてき)なK Syrah Walla Walla Valley Old Stones 2010(ワイン・スペクテーターの100ポイントで94ポイントを獲得、45ドル)等もある。

K Vintnersだけではなく、チャールズ・スミスの会社は小粋な名前でも高額ワインと同等の質と個性を持ったワインで劇的な成功を収め、50万ケース以上販売す

るまでに成長していった。最も有名なワインはデリケートで活気に満ちたミネラル豊富なKung Fu Girl Rieslingで、2012年ヴィンテージ(90ポイント、12ドル)は2013年のワイン・スペクテーターのトップ100で51位に輝いた。13万ケース売れた芸術的なラベルのこのワインはすべてコロニア・ヴァレーにあるエパーグリーン・ヴィンヤードのみのリースリングでつくられ、おそらく世界最大の単一畑ワインであろう。

チャールズ・スミスのポートフォリオは11〜12ドルのロゼやイタリアン・スパークリングワインから、最近のワイン・スペクテーターのワシントン州ワイン・テイスティング・レポートで2回連続最高位に輝いたパワフルで豊感的な140ドルのRoyal City Syrahと多岐に渡っている。アメリカのインポーター、チャールズ・ピラーとパートナーを組んだCharles & Charlesはドライなロゼにフォーカスしたワインである。

これらのワインは伝統的な醸造法でつくられているが(K Vintnersに関しては葡萄を足で踏み、バスケット・プレスを使っている)、スミスの公的人格やビジネス・アプローチは慣習破りである。縮れた長いブロードヘアには白髪が少々混ざっており、スミスのメドゥーサやサイドショー・ボブ(ザ・シンプソンのキャラクター)のようなボーイッシュな顔を覆っている。52歳の彼はジーンズとTシャツを好み、ロックンロールの世界で仕事していた10年間の影響が窺える。

スミスの型破りのオーラやがむしゃらな人格は様々な噂を生み出した。本当は裕福な家庭で、親のサポートがあったらと、麻薬資金でワイナリーの資金を賄

ったなど。実際のところは、もっと平凡な話である。銀行の融資によるゼロからのスタートだった；一連のスマートなビジネス展開；見事なラベリングとマーケティング戦略。その途中で工作上・個人的関係がうまくいかないこともあったが、自分の性格のように際立った個性を持った一連の素晴らしいワインをつくり出していった。

## 問

題児であったスミスは離婚した母親のもとで西海岸を転々と

して育った。9歳の時に父親に引き取られたが、その後の9年間は実質、父親に無視されて育ったと彼は言っている。18歳の時に家を出て、レストランで働き、今まで経験したことのないホスピタリティの世界に入った。

彼のワイン教育はレイク・タホ湖畔のプティ・ピア・レストランで始まった。閉店後、スタッフがボルドーやブルゴーニュの銘醸ワインが豊富に揃ったセラーからその日に売れたワインの残り物を飲ませてくれた。スタッフがしていたワインの話にスミスは感銘を受けた。

「当時はワインを何も知らなかった」とスミスは語る。「白紙状態だった。ためになることはすべて吸収してワインの知識を高めていった。」

彼がタホの仕事に就いたのは、パーム・スプリングスにあるマフィアが好みそうな保守的なカリエンテ・ルームでキャプテンの助手をしていた時に、思いも寄らぬ出世をする出来事があった。常連客がシカゴの話をしているのを聞き、スミスは家族がシカゴに住んでいると話した。その客からこの店はスミスの家族が経営しているのかと聞かれたが、ただのバック・ウェイターだと言わざるを得なかった。次の日、スミスはフロント・ウェイターに出世した。数週間後、シカゴ出身の他の客の相手をしていたら、また似たような会話になった。「次の日には、タキシードを着て、テーブルの横でシーザーサラダを作るようになったんだ。」とスミスは笑う。

スミスはその後、1982年にワイン・スペクテーターのワインプログラムで大賞に輝いたカリスタグにあるナバ・ヴァレーズ・オール・シーズン・ピストロで働くことになった。「ワインがすべて半額で買えるので、休みの日には仲間連数人でワインにお金をすべて使ってしまった。」とスミスは当時を振り返る。「今でも1977年ヴィンテージのダイヤモンド・クリークがどんな味、色、アロマだったか正確に言うことができる。この時やっと、本物のワイン・パーソンになった。」



チャールズ・スミスとサイト・アップ・ジャニス(1994年) 彼がマネージャーをしたデンマークのロック・グループは広くツアー活動を行い、数多くのアルバムを出した。



チャールズ・スミス 1997-1998年頃 ドイツのミッテルライン地方を訪問。9年間ヨーロッパに住み、ワイナリー訪問と本で知識を身に付けた。

そして常により大きな挑戦に立ち向かう、というパターンが生まれてきた。「いつも自分の能力より一つ上の仕事をやるようになってきた」とスミスは言う。「失敗するとわかってはいたが、絶えず前に押してくれた。」

1990年、スミスはデンマーク人の彼女を追ってヨーロッパに渡った。しかし、レストランの経験があつたにも関わらず、彼を雇ってくれるデンマークのワイン・インポーターはなかった。そこで、ロックンロール仲間と知り合いになり、バンドの出演契約の手伝いをして借金せずに生活ができるよう

になった。マネージャーとなったバンドの売り込みを大手レコードレーベルのあるイギリスでしていたところ、アメリカ人音楽プロデューサーのクレイグ・レオンに出会った。

レオンは「彼はとても粘り強く、無名のサイト・アップ・ジャニスというバンドを聞きに是非コペンハーゲンに来るよう説得してきた。聞いてみたら、そのバンドはとてもよかった」と振り返る。今はクラシック音楽の著名な作曲家だが、当時はザ・ラモーンズ、ブロンディ・クライマックス・ブルース・バンドなどをプロデュースし、グラミー賞を多数受賞していた。レオンはサイト・アップ・ジャニスの何曲かをプロデュースしたが、「スカンジナビアでは売れたが、他ではダメだった」と語る。「当時はヨーロッパのロックに偏見があつたんだ。」と付け加える。

レオンとスミスは音楽だけでなく、今日まで続く食とワインを介して友情を築き上げていった。「チャールズがレコーディングにデンマークからバンドを連れてきた時はいつも私と一緒に夕食をつくり、ワインテイastingをしたものだった。」とレオンは振り返る。「彼はバンドメンバーにワインを教えていた。」

行きつけの場所はサセックスのチリグロブにあるホワイト・ホース・インだつ

た。レオンとスミスは、当時のワイン・スペクテーターの大賞受賞店のセラーを思い切り楽しんだ。「チャールズと一緒にそこに居座り、ソノマのハンツェルピノ・ノワールのヴィンテージを20年遡ってすべてテイステイングしたことを思い出すと楽しそうに語る。「チャールズはオーナーのバリー・フィリップスにすべてのコルクを抜くよう説得していた。」

**1** 1999年、サイクト・アンプ・ジャニスのメンバーとアメリカに戻ったスミスは、シアトルのレストランパーでベインブリッジ島の小さなワインショップを営んでいるイギリス人の教授と話を始めた。「私のキッチンより小さかった。」とスミスは語る。「彼は友達数人と経営し、ワインを卸値で買えたんだ。」ス

ミスは頭金5千ドルを支払い、残りはワインで店を買取るオファーを出した。教授がそのオファーを受け入ると、スミスは友達にお金を貸してもらうよう頼み込んだ。

店の休みには新しいエキサイティングなワインを生産者から直接買う為に1987年型のシボレー・アストロの小型トラックに乗り込み、ワシントン州東部に向かった。彼は生産者に大きなサイズのボトルと古いヴィンテージワインを売ってもらえるよう交渉した。「ベインブリッジ島ではみんなワインに夢中だった。ワインをすべて買ってくれた。私のやっていたことにはハートがあった。」

スミスはいつもワラワラに直行した。「レオネットィヤウウッド・キャニオンなどのパイオニアがいて、90年代半ばから後半にワラワラ・ヴィンテナーズやカユースなど次の波がやってきた。ワシントン・ワインはちょうど成長期にあり、私はそれを認識し始めていた。」と語る。

型破りなスミスは、因習打破主義者でがむしゃらなクリストフ・パロンという若いフランス人にワラワラで出会った。1997年に植え付けたパロンの葡萄畑はカユース・ヴィンヤーズという名前で、特色のある個性豊かな赤ワインをつくっていた。彼はスミスにワラワラでワインづくりを奨め、K Vintnersを立ち上げを助ける為に葡萄まで売ってくれた。パロンのカイユー・ヴィンヤードのシラーでつくった1999年ヴィンテージのワインが銀行の融資を勝ち取ったのであった。型にとらわれない二人は、何年もの間一緒に過ごしたが、仲たがいがより2007年に袂を分かつこととなった。どちらも詳しくは語らないが、スミスはパロンに悪意を抱いてはいないと断言しており、「考えるだけで涙が出そうになる」と付け加える。

シアトルでスミスが小売店やレストランと築いた人間関係がK Vintnersのワインを初めてリリースした時に大いに役立った。彼らに試飲できないかと聞

"何も知らなかった。私は白紙状態だった。  
ためになることはすべて吸収して  
ワインの知識を高めていった。"

## CHARLES SMITH



スミスのワラワラにある自宅地下のパーソナル・セラーには3千本ほどのボトルがあり、半分がフランス産である。シャトーヌフ・デュ・パブの多様性と熟成性にインスピレーションを受けている。

かれると「近くにいるから、今からどうか?」とスミスは言った。そしてワインを買いたいと言われたら、少し先に停めた小型トラックからワインを配達した。

トラックに84ケースのワインを積み込むと「前輪が地面から離れて本当に危険だった。」とスミスは真剣に語る。ワラワラでワインを積み込み、シアトルまで4時間半かけて運転し、積荷を軽くする為に10~20ケース買ってくれそうなワインショップやレストランを最初に訪問し、すべて無くなるまで売り歩いた。

スミスは2001年に受けた25万ドルの融資のうち8万7千ドルで生活の基盤を築くつもりで、ワラワラの町はずれにある不動産物件の購入に使った。その物件には農家とたくさんの樽が保管できる離れ家があった。そこでK Vintnersの事

業は始まった。「その後2年間はインスタントラーメンとタコススタンドをよく利用した。私には戻る場所もなく、前に進むしかなかった」と語る。

**ス**ミスはすぐに、ワシントン州で個性を持ったワインが作ることができる葡萄畑や栽培家を見つけ出す超人的な能力を発揮した。野心的なワインメーカーが自分の気に入った葡萄畑から数トンの葡萄を購入し、職人技のワインを少量つくり出すクラシックなブティックワイナリー、K Vintnersがここにスタートした。

その後、2003年から2004年の冬に大寒波が到来した。ワラワラは葡萄畑が壊滅した為実質的に2004年は買う葡萄がなかった。「2005年の葡萄が手に入るまでワインを瓶詰めして売る必要があった。」とスミスは説明する。今まで使ったことのないワラワラの秀逸な葡萄畑Seven Hills Vineyard Syrah 2001のタンクをオファーしている広告を見て、問い合わせをした。そのシラーを気に入って購入して樽で熟成させ、キャッシュ・フロー・キューヴェとして知られるキューヴェをつくった。このワインは素晴らしい、K Vintners Lucky No. 7 2001として、コレクターズ・アイテムとなった。

同じワイナリーが後から思い付いたように、もともと高級ワインとしてつくられたColumbia Valley Cabernet Sauvignon 2002を1ガロン8ドルでオファーしてきた。「3万5千ガロンすべて買ったら、7.5ドルにしてくれるか?」と聞いてみたところ、驚いたことに、イエスと返事がきた。ただ、どのように売ればいいのか? そのワインはK Vintnersのポートフォリオにフィットしない。

彼はサンプル・ボトルを2本家に持ち帰り、ラベルを手で描いた:ラベルは2インチ(約5センチ)の高さの大文字で「HOUSE WINE」と手書きし、とがった屋



左:デザイナー、リッケ・コルフ 1996年頃 右:Charles Smith Winesは独特の白黒のラベルが特徴で、リースリングからカベルネまで様々なスタイルと品種を取り揃えている。

根の家のシンプルなスケッチを描いた。シカゴのディストリビューターはそのワインを試飲し、本当に美味しいと気に入ってくれた。もう一本のボトルは手書きのラベルを貼ってシアトル郊外、イサクアーにあるコストコのオフィスに持っていった。コストコのバイヤーはワインを気に入り、ラベルもカッコいいと言って7千ケース買ってくれた。スミスは銀行に行き、タッカーにそのワインを買い、ボトル詰める為に10万ドル貸し付けてほしいと頼んだ。

「2日間、興奮が止まらなかった。」とスミスは振り返る。「今まで1万5千ドル以上稼いだことがなかったのに、その時、電話一本で21万ドルの利益を上げたのだ。」

コストコの大量購入後も、まだ7千ケース残っていた。「十字を切り、これが売れなかったら、終わりだと思った。アメリカ中を過酷なまでに周り、6週間後にはすべて売り尽くし、その利益は50万ドルになった。私には従業員はいなかった。入ったばかりのセラーの下働きとオフィスのパートタイマーのみだった。楽しかった。クスリと酒と女をくれ!という感じだった。」

そんな具合に、ネゴシアン・ビジネスを行うようになり、マグニフィセント・ワイン・カンパニーが誕生し、ステーク・ハウス(カベルネ)とフィッシュ・ハウス(ソーヴィニヨン・ブラン)などのワインへと発展していった。4年後、急成長中のプリセプト・ブランズがパートナーとなって必要だった資金と流通網が加わった。その後、プリセプト・ブランズは2011年にこのブランドのすべてを買い取り、今ではワシントン州でNo. 2のワイン会社となっている。

マグニフィセント・ワイン・カンパニーはスマートで目立つラベルは消費者が手に取りやすく、さらに味が良ければ、「また買わない理由はない」ことをスミスに教えてくれた。

特徴的な白黒の図柄は彼のワインを棚ですぐに見つけることができる。「ベインブリッジ島の小さなワインショップを経営していた時、客が入ってきて『昨晚すごく美味しいカベルネを飲んだんだけど、置いてある?』と聞かれ、私が『そのワインの名前は?』と聞くと、『分からない、川、空、溪谷とか、何かそんなようなものが描いてあった』とラベルの見た目も表現することさえできなかった。私の顧客は欲しいワインが手に入らず、ワイナリーはワインを売ることができず、

私もその人の気に入ったワインを売ることができなかった。」

シンプルなラベルのスタイルは、大きなKの文字をラベルいっぱいにあしらった最初のKVintnersワインから始まった。「誰でも認識できるものだし、アメリカっぽくしたかった。家畜の焼印のSmithのSなどが思い付いたが、Kのように堅固な文字で、西部っぽくなく、モダンにしたかった。」

スミスのラベルはすべてデンマーク人のファッションデザイナー、リッケ・コルフがつくってきた。最初のラベルには、大文字のKをスケッチ風にし完全に埋め尽くさないで、モダンに仕上げた。ワラワ以外の葡萄でつくられたワインはサンセリフの文字を使い、印字でなく筆で書いたようにみえる端の擦り切れた異なるKにした。仰々しいラベルにしないで細部にこだわる人が微妙な違いを分かるようにした。

スミスがコルフに出会ったのは、スカンジナビアにいた9年間の早い時期だった。有能な若いデザイナーであったコルフはリーバイスで働き始めたところだった。リーバイス・レッドやヴィンテージ・コレクションをつくり出し、リーバイスのイメージを活性化させ業績を上げたとされている。また、彼女はサイクト・アップ・ジャニスのアルバムのデザインをしてスミスの手助けをしてきた。

「私たちは会ってすぐに仲良くなった。」現在カリフォルニア州ヴェニスに住むコルフは語る。大手衣料メーカーと話し合い、The FuriesとSkagornという2つの彼女自身のブランドをつくり、売り出している。「チャールズが泊りに来た時はいつでも一緒にワインをたくさん飲み、ずっとワインの話をしていた。」と言う。彼女にとって大切な友情を感じられた。「時が経つにつれて、我々はフレンドというよりファミリーになった。」

**2** 006年のある夜、スミスとコルフはテレビで映画「キル・ビル」を観ていた。大賞受賞歴のあるシアトルのレストラン「ワイルド・ジンジャー」でリースリングはアジア料理に合うことを知ったスミスは、中華料理

のテイクアウトと一緒に飲むためにミネラル豊富なリースリングを溢れんばかりに注いでいた。クライマックスの剣戟のシーンで白いローブを着たルーシー・リユーがバレエのような動きでユマ・サーマンと対決する。その時、スミスはリースリングをつくり、その名前をKung Fu Girlにしたいと思った。

スミスはマグニフィセント・ワイン・カンパニーのワインをつくっているワールーク・スロープにある75万ケース生産するワイナリー、ミルブラントでちょうどリースリングを試飲したところだった。それはミルブラント兄弟が栽培している白い石灰石が散在するより冷涼な北の地域にあるエバグリーン・ヴィンヤードのリースリングだった。スミスはエバグリーンの葡萄を自分のワイナリーでカスタムクラッシュして自分のリースリングをつくりたいと思った。

数年前、スミスは自分が持っていた裸の日本人女性が描かれたみだらなシャツに着想を得てコルフがオシャレな着物風にデザインしてつくったTシャツラインにKung Fu Girlの名前をつけたらどうかと提案したことがあったが、カン・フー・ガールズというバンドが既にその名前を服に商標登録していた。然しながら、ワインに使うことは問題なかった。

コルフのラベルは見掛けに寄らずシンプルである。手のシルエット、戦う姿勢、優雅にまどわれたチャイナ服の特長の袖はまさに女性。絵柄はラベルの端まで伸び、束ねた髪の毛が唇と襟を囲んでいる。松の木の枝がラベルの上方に伸び、竹の形を彷彿させるシンプルに大文字で縦に書かれたKUNG FU GIRLの文字を縁取っている。このワインのヴィンテージとワシントン州リースリングが一目見て判る。

スミスはこのようなシンプルで率直なラベルのシリーズを次々と作り出していった。フロント・ラベルにはCharles Smith Winesの文字はなく、ただ印象深い絵にワインの名前だけだ。Eve Chardonnayにはかじったリンゴが、Velvet Devil Merlotには三つ又の熊手、Boom Boom Syrahには火のついた丸い爆弾の絵。VINOは(VINOの「I」はワインボトルと宙に浮かんだコルク)はピノ・グリージョで、葡萄はリースリング同様エバグリーンで栽培されている。

スミスは、このようなデザインはブランドのイメージ・ダウンにつながらないと主張する。「ラベルはワインを買い手と人々に直接話しかけているのだ。」と断言する。「ワインは自分を選んで欲しいと言っている。そしてそのワインを買った人は実際に飲んだ時にまた簡単に買ってきて買えることができると満足する。ラベルは自分の為にはなく、買手人の為にあるのだ。」

「ワインに詳しくない人がほとんどだ。」と付け加える。「ラベルをシンプルにすることが親切なんだ。お客さんのお蔭で生活ができていのに、お客さんに直接話しかけることができない。お客さんの言葉でコミュニケーションしなければいけない。ラベルがお客さんに話しかけるんだ。」そして、「ワシントン州産なのにカリフォルニアワインだと思って買ってほしくないんだ。」と力説している。

スミスは、ラベルづくりでカリフォルニアのワイナリー、ボニー・ドゥーンのオーナー、ランドル・グラムにある程度の影響を受けたことを認めている。1980年代に機知に富んだ名前を考え出し、人目を引くラベルをつくる為にラルフ・ステッドマンに一風変わった線画を依頼した。「彼はマーケティング・アイデアの天才だ。」とスミスは語る。



2005年からスミスのアシスタントをしているアンドリュー・ラッタ(左)と元エフェステ・セラースのブレン・レイトンは、多くのプロジェクトでスミスと組み、ボスである彼の支援を受けつつ自分たちのブランドを立ち上げている。

## 感

動的なワインのラインナップが彼のワインづくりのボーナ・ファイティ(真正性) [89ページの「チャールズ・スミス・ブランドの背後にあるワインづくり」を参照]であることを立証する迄の初期の段階ではワインづくりをしていたフランス人の両親に育てられたという作り話をしていた。「本当のことを言っても誰も信じてくれないことは分かっていたから、嘘をついてしまったのだ。」と肩をすくめる。

フランス人の先祖がいなかっただけでなく、スミスは大学で醸造学を学んだり、ワイナリーで修業をしたことは一度もなかった。その代りワインづくりの教科書やフランス、ドイツ、ワシントン州のワイナリーを何年にも亘って訪れ専門知識を吸収した。彼が的を得た質問をして得た知識を基につくったK Vintnersのワインは満足のいくものであった。

「料理と同じだ。」と彼は言う。「フレイバーとテクニチャーのバランスを如何にとるかというセンスを自分は持っている。そして、料理とは違ってワインづくりには時間のプレッシャーがないので怖がらずにやってみることができる。」

今では2人の優れたワインメーカーと一緒に働いている。アンドリュー・ラッタはスミスのアシスタント・ワインメーカーとして2005年から働いている。エフェステ・セラースで働いていたブレン・レイトンは2012年スミスに雇われ、コロムビア・



ワラワラにある元自動車修理工場にできたスミスの大きなテイスティング・ルームは建築家のトム・クンディッチがデザインし、2013年に全米建築家協会賞を獲得した。

ヴァレーにあるCharles Smith Winesのワインづくりの監督をし、K Vintnersのワインづくりにも熟練の技を加味している。「すべてのワインの質を向上させるのが狙いだ。」とスミスは語る。

両者は最新プロジェクトであるシャルドネ・ワイナリーのパートナーでもある。そのプロジェクトはアカデミー賞を受賞したドキュメンタリー映画「サーチング・フォー・シュガーマン」で主演を演じたミュージシャン、シクスト・ロドリゲスにちなんでSixtoと名付けられた。「心に響いた。」とスミスは語る。「なぜならロドリゲスのように、素晴らしいワシントン州のシャルドネは昔からここに存在している。ただ重要なのはそれを見つけ出すか否かだ。」

スミスは極めて寛大なところがある。ラッタとレイトンのブランド立ち上げを支援する為にワイナリーに届いた葡萄を選び出して提供している。しかし同時に、厳しい上司としてもよく知られている。

「チャールズは個性的な特徴を持っているが、自分のワインの周りで馬鹿な真似をされる事には黙っていない。」とラッタは語る。「働き出して6か月間は当時の彼女に『もし君より早く家に帰ってくるのがあったら、チャールズの顔を殴って、仕事を辞めてきたと思ってくれ。』と言っていた。自分は暴力を振る質ではないが、認められるまでの試用期間中はお互いにとって緊迫したものだった。」

ビジネスは他方面に広がり続けている。スミスはワラワラのダウンタウンにある広大な自動車修理会社の倉庫を買い取り、広いテイスティング・ルームとオフィスへの改造を受賞歴のある建築家トム・クンディッチに依頼した。クンディッチはこのプロジェクトで2013年に全米建築家協会賞を受賞した。また、スミスは2011年に、ワラワラから車ですぐ近くのワイツバーグにあるアンカー・バーを購入した。

スミスは唯一の買収ブランドであるSubstanceを去年買い取るまではすべてから自分のブランドを築き上げてきた。ウォーターズ・ワイナリーとグラマシー・セラーズが手頃な価格のネゴシアン・ワインをつくり、販売するためにワ

ラワラでパートナーシップを組んでつくられたSubstanceはウォーターズ・ワイナリーが売却された時には含まれていなかった。元素の周期表のようにカベルネ・ソーヴィニオンはCs、メルローはMe、サンジョヴェーゼにはSgなどの記号がシンプルなフロントラベルに描かれたSubstanceはスミスのヴィジョンにぴったりだった。彼はカベルネ・ソーヴィニオンにフォーカスし、15ドル前後の価格のSubstanceと少量の希少な品種でつくったSuper Substanceという新しいブランドを発表する予定である。

この買収の後、シアトルのダウンタウンの南にあるボーイング・フィールドに近い新興商業地区のジョージタウンに新しいワイナリーとテイスティング・ルーム用に2つの大きな倉庫を借りることにした。「この地域にはハートとソウルがある。」とスミスは語る。「ここはシアトルの歴史的な地区で、ダウンタウンからほんの10分で来ることができる。ここは私にとって本当に居心地のよい場所なんだ。ワラワラのワイナリーは手狭になってしまった。」

2015年から約3,000m<sup>2</sup>の大きな新しいワイナリーでK Vintners、Charles Smith Wines、Sixto、Super Substanceに加えてレイトンとラッタの二人のブランド等高級ワインがつくられることになっている。クンディッチ設計の2階建てのテイスティング・ルームではこれらのブランドを提供し、ジェット・シティというレストランができる。2ブロック先の二つ目のテイスティング・ルームはCharles & Charlesとレイトンとラッタのラインを中心に扱う(もう1つのレストランもできる)。ワラワラの最初にK Vintnersをつくってきた離れ家はボトルの保管とテイスティング・ルームに改造される。

「私の使っている葡萄の大半はワラワラとシアトルの中間で栽培されている。」と付け加え、いくつかのワシントン州で著名なワイナリーはシアトルの少し北にあるウッティンヴィルまで葡萄を運び、ワインをつくっていると言及している。ワラワラは農業面においては中心地であるが、人口の中心地からは287マイル(約460キロメートル)も離れている。」

また、妻のジネヴラと1歳の娘シャーロットと一緒に過ごせるよう、シアトルのダウンタウンにコンドミニウムを借りた。

**ジ**ネヴラ・カーサにはデンバーで初めて出会った。ローマ生まれの美貌の彼女は、スミスのワインのディストリビューターでイタリアワインのスペシャリストをしていた。「体にぴったり合った短いカシミアの白いドレスを着て、営業会議でスミスとすれ違った。」と彼女はよくこの話をする。「いきなり、おしりを掴んできたのです。」と彼女は話す。「仕方なかったんだ、2匹のブードルが私のドレスの中で戦っているみたいだったと言っんです。」

「自分はそんなことをするタイプの男じゃない。」とスミスは少し恥ずかしそうに語る。「パーで、女性に歩み寄って『ねえ彼女、一杯お

ごつてもいいかな』なんて言えないんだ。でも、なぜかその時は『すごくきれいだ、どうしても触りたくなってしまったんだ』という言葉が出てきた。自慢できることではないが、実際にやってしまったんだ。」

当時結婚していたジネヴラは彼を「なぜか子供っぽくて可愛かった」と語る。ディストリビューターは時々常軌を逸することで知られていたスミスの世話係に彼女を任命した。「手をつないだり、キスしたりした事はジネヴラが離婚するまで一切なかった。」とスミスは断言し、ジネヴラも認める。4年後、ジネヴラが離婚した後、再会した。「ファーストキスから結婚式まで、3か月間の短い期間でした。」とジネヴラは笑顔を浮かべる。

2009年に結婚。お互い再婚だった。スミスの初婚は20代の時で、1年しか続かなかった。結婚相手のブラジル人女性(今はロサンゼルス市のブラジル領事館でビザ申請を扱っている)は、ジネヴラとフェイスブック友達である。2人は定期的に連絡を取り合っている。「彼女たちが何を話しているのか、想像もつかない。」とスミスは肩をすくめる。「どちらも教えてくれないんだ。」

スミス家はほとんどの時間をワラワラの町外れにある農家で過ごしている。チャールズが2001年に購入したKVintnersのワインを熟成させる離れ家が付いていた1872年に建てられた家で、結婚以来料理の達人で、絶品のリゾット・ポロネーゼをつくるジネヴラの為に最先端のキッチンを含め、大規模に改造をした。

仕事中はぶっくらぼうなスミスだが、シャーロットの前では優しくなってしまう。「シャーロットが生まれてから2週間彼はずっと泣いていました。」とジネヴラは笑顔で話す。「涙もろいところがあるんだ。自分の子どもの頃が大変だったからかもしれない。」とスミスは告白する。ジネヴラと彼女のローマにいる家族はシャーロットをサン・ピエトロ大聖堂で洗礼するべきだと主張した。スミスはよくそのアルバムの写真を得意げに見せる。

スミス家にあるもう一つの自慢は家の地下にある大きな未使用スペースにつくった3,000本収納できるワインセラーである。今のところ、スミス自身のワインは置いていないが、スミスのこだわりを反映している。「個人的に楽しむためのものだ」と語る。「おそらく半分くらいはフレンチで、作り手によって異なり、様々な料理に合うシャトーヌフ・デュ・パブが一番多くある。あるものはなめ



妻のジネヴラと娘のシャーロットとスミス。仕事では生真面目で知られているが、家庭では優しい。

らかで、他は洗練されたもの、エレガントなもの、素朴なもの様々だ。」

残りのコレクションはほとんどイタリアワイン(ジネヴラの年代物のイタリアワインに対するパッションを反映して)で、他にスペイン、ドイツ、オーストリアのワインが混ざっている。「主張があり、ミネラル豊富なヨーロッパワインに影響を受けている。」とスミスはセラーの小石の床に立ち、感慨を込めて語る。「そんな感情が高まるような10年、15年、20年と生き続けるワインをつくりたいのだ。」

20代の時に働いていたレストランのバックルームで素晴らしいワインに出会って以来、いつかはワインをつくりたいと思っていた。「その当時の望みは数千ケースのワインをつくり、年10万ドルくらい稼いで、女性に出会い、家族を築くことだった。」

「87歳になったら、靴下、シャツやジャケットと合わないズボンを履いてメイン・ストリートのベンチで杖を持って座っている年若いカッコいいフランス人のワインメーカーのようになりたいんだ。分かるかい?何故でそうなるかわからないけど、そんな男になりたいんだ。」

通りすがりの人がこの風変わりな老人を見て、プライベート・ラベル・ワインを売った臨時収入を従業員に配るなど、型破りなことをしたワインリー・オーナーとして思い出してくれるかもしれない。「彼は寛大な心を持っている。」と Charles & Charlesのパートナー、チャールズ・ビーラーは語る。「彼はチームの面倒をよく見るし、みんなも家族のように思っている。」

ある年、スミスはイギリスのチェーン店に自分のキュヴェを売ったことから7万3千ドルの思いがけない収入を得て、そのお金で11人のスタッフ全員を8日間のニュー・オrlins旅行に連れて行った。彼がその旅のことを話す様子で熱意が伝わってくる。「我々はみんな一緒にガラトワールズで7時間のランチを楽しんだり、ハイユー(沼のような入り江)の一日遊覧をしたり、コマンドーズ・パレスでシャトー・ドゥ・ボカステルのオマーージュ・ジャック・ペランのジェロポームを飲んだりした。7万3千ドルある、11人で全部を使い切るんだと言ったんだ。」

「今までで最高の旅の一つだった。まるで11人の家族を持っているようだった。」



ワールーク・スロープのクリフトン・ヒルズ・ヴィンヤード

## チャールズ・スミス・ブランドの 背後にあるワインづくり

# チ

ャールズ・スミスは立方体の発酵タンクにかかったシートを持ち上げ、中にある大量のカベルネ・ソーヴィニヨンの葡萄を覗き込む。自家酵母が発酵が始めると、濡れかけたダークブルーの房から白いドライアイスの小球がはみ出し、マスト(果汁)を炭酸ガスで覆い、空気に触れるのを防ぐ。

ワシントン州のワイン生産の中心地となったワラワラにある1万5千平方フィート(約1,400平方メートル)のワイナリーで葡萄畑から葡萄を運んできた容器と同じ2.5トンの発酵タンクの列が泡を立てる。既に、そのスペースには60ものタンクが並べられている。さわやかな10月の日差しの下、選果ラインではワシントン州で有数の葡萄畑の前日に手摘みされて到着したシラー、グルナッシュ、カベルネ・ソーヴィニオン等の葡萄を丹念に選果している。K Vintnersは収穫時期の真っ最中である。

### K Vintners

2001年に設立されたスミスの最初のラベルは職人技でつくられたワインで価格は殆どが35~50ドルだった。K Vintnersのワインは的確で表情豊かな果実の特徴を表し、スパイス、皮革とブラックオリーブのニュアンスを持ったフィニッシュは遅いがしなやかなシラーとカベルネ等がつくられている。ワラワラのMorrison Laneやワールーク・スロープの高所に位置するNorthridgeなど、これら少量の赤ワインは「過熟ではないが、特別な魅力を持った若くてパワフルなワインを好む人達の為のものである。」とスミスは語る。Kのラインアップはメルロ

ー、サンジョヴェーゼ、グルナッシュ・ブレンド、そしてごく最近ではソーヴィニオン・ブランなどがある。

### Charles Smith Wines

Charles Smith Winesは消費者にわかりやすく、若くても飲めるワインを紹介するために2006年に発売された。目を引くラベルで手頃な価格のCharles Smith Winesはほとんどが「まっすぐと真ん中」で、「スーパー・パワフル」ではないと言う。20ドルのChateau Smithは難しく考えすぎるワイナリーをからかう意図のある普通のラベルの裏に隠された複雑で広大なカベルネ・ソーヴィニオンである。

スミスはマグニフィセント・ワイン・カンパニー(2004年に設立、2011年に売却)のように余ったワインをバルクで購入し、ブレンドして大量販売ワインをつくることをずっと前に止めた。その代り、12ドル~20ドルのワインでも長期契約で栽培された葡萄でつくっている。Charles Smith Winesのワインはワシントン州マタワのミルブラント・ワイナリーとリッチランドのゲースリッジ・ワイナリーで破碎・発酵・ボトリングしている。2015年にはエバークリーン・ヴィンヤードの葡萄でワインをつくる為の新しいワイナリーをAVAエインセント・レイクに建てる予定である。

「12ドルで私のワインを買ってくれた人達はより高価なワインと同じアテンションが払われたワインを楽しんでもらうことになる。」とスミスは語る。「三ツ星シェフのダニエル・ブルーが私の手本で、彼は三ツ星を獲得しながらも、素晴らし

いハンバーガーレストランも経営している。彼は誰でも美味しいものを食べられるべきだと考えていて、そのアイデアは本当に素晴らしいと思う。」その流れで、12ドルのEve Chardonnayはエバグリーン、エインシェント・レイクスとヤキマ・ヴァレーで34年の歴史のあるローザ・ヒルの葡萄畑のシャルドネでつくっている。これらの冷涼な気候の地域は石灰石が豊富である。「一部は樽で発酵させ、残りはコンクリート・タンクで発酵して口当たりをよくしている。」ラベルには記載されていないが、15ドルのBoom Boom Syrahは3%のヴィオニエをワールーク・スロープとホース・ヘブン・ヒルズAVAのシラーと一緒に醸造しており、快活さと見事なバランスを持っている。VINO (11ドルのピノ・グリージョ)はすべてエインシェント・レイクスから来ており、ミネラルのフレーバーといきいきとした酸がこのワインを際立たせている。

一方、今までで最も深遠で、印象深いのはCharles Smith WinesのSyrah Royal Cityである。2008年と2009年ヴィンテージは2011年と2012年に各々当該のワシントン・テイスティング・レポートでクラシックスコアを獲得し、最上位にランクされた。KVintnersより深みがあり、よりリッチで爆発的で、ラベルも同じ様により巧妙で、エッジである。

Royal Cityの誕生秘話はビジネスでもワインづくりでも何かユニークなものを探す為、賭けに出ようというスミスの意思が反映されている。スミスは栽培家のアドバイスでコロンビア・ヴァレーのロイヤル・シティ郊外のほとんど知られていない葡萄畑を見に行った。スミスは、「そこは65エーカー(26ha)の畑に葡萄樹が植えられ、這いつくばるように横たわっていた。」と2005年のストーンリッジの葡萄畑について語る。「1月なのに葡萄が地面に転がっていた。経営者が前年に亡くなって、家族は収穫ができなかったということが後から分かった。」

石混じりの土をいじくり回し、その地形が気に入ったスミスは経営者の家族に指示通りに栽培してくれたら、1エーカーあたり7,500ドルで11エーカーのシラーをすべてを買い取ると約束した。「その家族はやってくれた。つくったワインは本当にパワフルだった。」とスミスは語る。収穫の1週間前に葡萄畑を見て回ると、不均一に成熟していることが分かった。「南側の果梗の色は濃くなっていた。まだ緑色のところはリボンを結んだ。」そして収穫スタッフにリボンのところは摘み取らないで後から完全に成熟してから摘み取らせるようにした。

ストーンリッジの葡萄畑の下の区画にある葡萄は除梗し、上の区画は全房で醸造させた。両者とも小さなニュートラルな樽で熟成させ、この2つをブレンドした3つ目のワインはニュートラルでより大きな500リットルのパンチオンで熟成させた。「3つの料理法で食べる黒豚と同じように3つのワインは明確に違っていた。」とスミスは言う。スミスの所有する一対のリトグラフ(ジム・ダイン作「エアールーム(家宝)」)に因んで、除梗したワインはHeart、全房のワインはSkullと名付けた。パンチオンで作ったワインのOld Bonesは隣人のあだ名である。

これらは素晴らしいワインだったが、その翌年はそれほどパワフルなヴィンテージではなかった。そこで、下の区画の果梗を上上の区画を醸造している大樽に加えると、より深みが生まれ、驚くほどスムーズなテキスチャーが作り出された。これがRoyal Cityとなった。2006年ヴィンテージが97ポイントを獲得し、さらに2009年、2010年ヴィンテージも97ポイントを獲得した。しなやかで、複雑、そして堂々とした2009年は肉厚なブラックチェリー、リコリス、メープルのフレーバーの核の周りにフローラルで、ミネラルのあるエキゾチックなスパイスの特徴を持った典型的なワインであった。

スミスは今では果梗を様々な赤ワインに使っているが、彼のワインは果梗と

一緒に醸造させると起こり得るざらざらした特徴はない。果梗なしだと「穴が開いたようだ。」とスミスは指摘する。醸造とマセレーションを28~35日間続けると、途中で落込んだ段階を経過するが、より興味深いアロマとフレーバーと共に洗練されたテキスチャーが現れる。

## Charles & Charles

ニューヨークのワイン・インポーターで企業家のチャールズ・ビーラーとコラボレーションしたCharles & Charlesはロゼが最も有名である。プロバンスのワインgrowerの息子であるビーラーは2010年に活気に満ちた極辛口のロゼ



チャールズ・ビーラー(左)はCharles & Charlesのパートナーである。

をつくらないかとスミスに持ち掛けた。スミスはシラーを栽培している葡萄畑を振り返り、その葡萄は自分のシラーには軽すぎると思った。2008年につくられた初めてのロゼは目を見張らせるものだった。12ドルのこのワインは長い髪のパートナー2人が手書きのアメリカ国旗の前に立っているラベルで、いきいきとしたテキスチャーを持ち、ザクロとミネラルのフレーバーで90ポイントを獲得した。2011年ヴィンテージのロゼは2012年のトップ100で42位に輝いた。2013年ヴィンテージは生産が4万8千ケースにまで増え、ワイン業界最大のトリンチェロによって販売とマーケティングされている。

## Secco Bubbles

Seccoはスミスの妻と彼女の2人の姉妹のプロジェクトから生まれた。2009年にプロセッコはグレラ(伝統的なプロセッコ用葡萄品種)を85%以上含まなくてはいけないというルールができ、DOCに認められない品種の栽培家は買い手がなくなってしまった。セッコ・ピアンコとセッコ・ロゼのブレンド比率は毎年異なるが、一般的にはシャルドネ、ラボソ、ピアヴェ、ピノ・ノワールなどが含まれる。栽培家、これらのワインをつくる生協とフレッシュで取らない泡ものが好きな消費者にとっては何も問題はなかった。ラベルは徐々に薄くなっていく黄色のドット模様で、スパークリングワインをシンプルな図柄で表している。

スミスは何事もきちんとやらないと気が済まない。「電話で頼んだのか、それとも自分でやったのか?」とスミスは言葉巧みに尋ねる。「葡萄畑に何度も足を運んだのか、それともすぐに済ませようとしたのか?本当にやる必要があるなら栽培家やプロダクション・パートナーと困難な話し合いをしたのかどうか?中途半端に済ませて、夜も寝られないような生活はしたくない。」と語る。

輸入発売元

ORCA  
INTERNATIONAL

オルカ・インターナショナル株式会社  
〒116-0013 東京都荒川区西日暮里 5-2-19 9F  
TEL: 03-3803-1635 FAX: 03-3803-1637  
www.orca-international.com